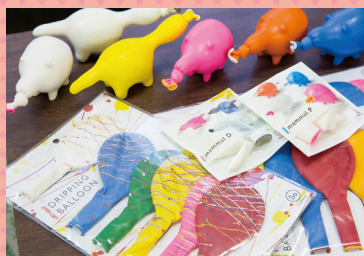


玩具や雑貨、小学校のイベント… 販路開拓で風船の可能性を拡げる！



玩具としての風船から、雑貨として楽しめる風船まで。手作りならではの動物型風船は、ギフトとしても好評です！

株式会社マルサ斉藤ゴム
野村 哲平さん(29歳)
東京都出身、高校卒業後、冷凍冷蔵倉庫のフォークリフトオペレーターに。その後、専門学校で貿易事務・国際物流を学ぶ。総合物流会社で輸出入の倉庫管理・営業として約5年勤務したのち、営業先だった株式会社マルサ斉藤ゴムへ転職。

この会社を大きくしたい。 夢を描けたことが転職の決め手に

マルサ斉藤ゴムは、前職の貿易事務の仕事をしてきたときのクライアント。転職を考えていたときに斉藤社長から「良かったら一緒に仕事しない？」と誘っていただいたのが入社のごきっかけです。日本で作った風船を海外で販売したいという野望やアクティブな人柄に惹かれ、この人と仕事をしたらおもしろそうだと思いました。年収は減額でしたが、貿易事務の経験も活かせるし、この会社を大きくしたいという夢を描けたのが大きかったですね。

入社して最初に言われたのが「うちはマニュアルないから」の一言。そこで社長の鞆持ちという名目で年間ずっと営業活動に同行。お客様への対応などを実地で学び、2年目で独り立ちしました。

オリジナル商品の販路開拓や 海外展開にも関わっていききたい！

今後の目標は、新規顧客獲得に努め、会社の売り上げや業績に貢献していくこと。オリジナル商品の販路開拓に力を入れ、いずれは海外展開の事業にも関わっていききたいと思っています。
就職活動は百聞は一見に如かず。自分に合う会社かどうかは、ネットで情報を集めるだけでなく、実際に行き、自分の目で見て、聞いて、感じるのが大事です。営業の仕事にも通じることですが、為せば成るの精神でチャレンジしていただきたい。

野村さんのお仕事とは？

営業職

野村さんの場合、営業職としての3つの役目を果たしている。①目は、輸入した製品を小売店や問屋に卸すルー卜営業。②目はイベント会社などからのOEM(相手先ブランド名での製造)を請け負う営業。そして③目は、展示会出展などを足掛かりにした新規開拓。あらゆる場を利用して名刺交換につなげておくことが肝心。既存顧客への地道なフォローも鍵。常に情報収集を怠らず、ニーズをいち早くキャッチすることが求められる。

野村さんの とある1日のスケジュール



タイから搬入した商品をチェック。材質やインクののり方などを確認します

**手作り風船工場を持つ強みで
より魅力的な販促用風船を提案**

「コンビニエンスストアの玩具売り場に並ぶゴム風船から、お客様のイベントで使うキャラクター風船まで、バルーン全般を提供しています。印象に残っているのは、昨年、墨田区内の小学校で開校記念のバルーンリリースを行ったときのこと。リリースした風船を茨城県の高校生が拾い、小学校に手紙をくれたのです。先生も子どもたちも喜んでくれ、担当した私もうれしかったですね。

誰もが知っている風船ですが、風船に関する知識を持っている人はあまりいません。だから、こちらから「こういうのもできませんよ」と提案ができる。弊社の強みは、国内に手作り風船工場を所有していること。手作業だからこそできる魅力的な販促用風船の提案をしています。また、風船を雑貨として売り出そうと、雑貨やギフトなどの展示会にも出品。新たな顧客や販路開拓につなげています。

**風船といえば斉藤ゴムの野村さん！
と、最初に思い出してもらいたい**

弊社は放任主義なので、ノルマもなくのびのびとやらせてもらっていますが、営業としては結果を残



展示会は新規開拓のチャンス。オリジナルブランドの新品を積極的に営業しています

さなければいけない責任もあります。それにはまず「風船といえば」というときに最初に思い出してもらいたいこと。大事なのは電話やメールで終わらせず、お客様と、会うことだと思っています。直接会いに行くことで深い話が引き出せ、1の話が4にも5にもなる。アポがなくても「最近どうですか？」と顔を出します。会えないことも多いですが、そうしたチャレンジが大切だと思っています。

自分が担当したイベントには、土日返上で出来る限り行きます。現場でひたすら風船を膨らませていると、「斉藤ゴムさんも来てくれてるね」と気づいてもらえる。それが次の受注につながります。ときにはお客様からの無理難題に走り回ること。そうやって期待に応えることで、新たな仕事としていくのが営業としての醍醐味です。

- 6:30 起床
- 会社まで歩いて数分のところを自転車通勤
- 8:30 出社
- メールを確認、返信
- 取引先を訪問するなどの営業活動
- 12:00 昼食・休憩 (営業スケジュールによって前後)
- 13:00 各種、営業活動
- 出荷作業
- お客様からの依頼への対応
- 17:00 在庫確認、整理
- 20:00 退社
- 仕事の後には飲みに行ったり、消防団などの地域活動も
- 24:00 就寝

株式会社マルサ斉藤ゴム

墨田区京島1-22-2
TEL 03-3613-4156

昭和25年、斉藤ゴムとして創業。風船で「子供からお年寄りまでみんなを笑顔にする」をモットーに、おもちゃ用のゴム風船やキャラクターバルーンを製造、販売する風船玩具の総合メーカー。タイの海外生産部門のほか、千葉県・銚子に日本で唯一の手作り風船工場を所有。OEM製造や加工だけでなく、銚子の工場で作った手作りならではの風船でオリジナルの商品開発にもチャレンジ。ブランドを立ち上げ、国内外で新たな販路を広げている。



海外展開をめざす社長の思いに応えたいという熱い気持ちが伝わってきました。前職の経験の活かし方という面も参考になりました。